

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT. Mahes Jaya Steel merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi baja. Dalam proses pemasaran produk, perusahaan membutuhkan divisi sales marketing sebagai bagian penting untuk mengukur tingkat penjualan yang dicapai. Kinerja sales marketing biasanya akan mendapatkan penghargaan dari perusahaan apabila target yang telah ditetapkan berhasil dicapai. Namun demikian, sistem apresiasi yang diterapkan selama ini dinilai kurang adil karena masih terdapat unsur subjektivitas dalam penilaian. Kondisi tersebut menimbulkan ketidakpuasan di kalangan karyawan. Oleh sebab itu, dibutuhkan suatu Sistem Pendukung Keputusan (SPK) yang dapat digunakan sebagai alat bantu dalam proses penilaian agar lebih objektif dan adil sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Dengan adanya sistem ini, diharapkan penentuan sales terbaik dapat dilakukan secara transparan sekaligus memotivasi setiap sales untuk terus memberikan kontribusi maksimal bagi perusahaan.

Salah satu penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa proses penentuan sales terbaik masih dilakukan secara manual, yaitu dengan cara mengumpulkan seluruh data kinerja sales yang ada. Proses manual tersebut menimbulkan beberapa permasalahan, antara lain tidak efektif dan tidak efisien, serta membutuhkan waktu yang relatif lama dalam pengolahan data. Selain itu, perhitungan yang dilakukan menjadi semakin kompleks karena harus mempertimbangkan berbagai kriteria penilaian. Kondisi ini berpotensi menimbulkan ketidakakuratan serta keterlambatan dalam penentuan sales terbaik. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan suatu sistem yang mampu membantu pengambilan keputusan secara cepat, tepat, dan objektif. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah penggunaan Sistem Pendukung Keputusan (SPK). Sistem Pendukung Keputusan merupakan sistem berbasis komputer interaktif yang dirancang untuk mendukung proses pengambilan keputusan dalam situasi semi-terstruktur maupun tidak terstruktur. SPK dapat memanfaatkan data, model, serta metode analisis tertentu untuk menghasilkan

alternatif keputusan yang lebih akurat. Dengan adanya SPK, perusahaan dapat mengoptimalkan proses penilaian kinerja sales marketing, karena sistem ini tidak hanya mempercepat proses perhitungan, tetapi juga meminimalkan unsur subjektivitas yang mungkin muncul dalam metode manual. Selain itu, penerapan SPK mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan dalam menentukan sales terbaik, sehingga hasil keputusan yang diperoleh lebih konsisten, transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan. Penelitian ini pada satu sisi mempunyai kesamaan dengan penelitian penelitian sebelumnya dalam hal penggunaan metode SAW (*Simple Simple Additive Weighting*), akan tetapi disisi lain, penelitian ini amat berbeda dengan yang sebelumnya bila ditinjau dari kriteria kriteria yang digunakan. Perbedaan antara penelitian ini dan penelitian sebelumnya terletak pada parameter atau kriteria.

1.2 Rumusan Masalah

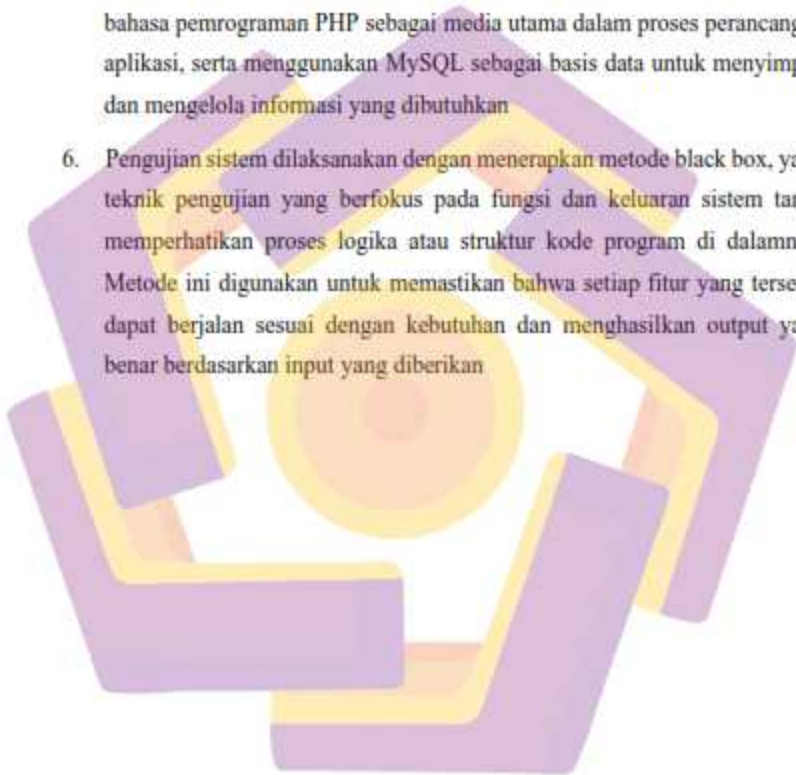
Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana merancang serta mengimplementasikan sistem pendukung keputusan yang dapat digunakan untuk menentukan sales marketing terbaik dengan menggunakan metode Simple Additive Weighting (SAW) pada PT. Mahes Jaya Steel ?

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian ini ditetapkan agar proses penelitian dapat berjalan terarah, sistematis, dan tetap berada pada jalurnya sesuai dengan tujuan yang telah dirumuskan :

1. Data yang dijadikan acuan dalam penelitian ini merupakan data sales marketing PT. Mahes Jaya Steel pada periode tahun 2022 hingga tahun 2024.
2. Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini meliputi aspek Jumlah Penjualan, Kerjasama, Inisiatif/Strategi Pemasaran, Target Tercapai, Jumlah Komplain,

3. Pemilihan sales terbaik dilakukan oleh pimpinan untuk proses perhitungan.
4. Penelitian ini menggunakan metode Simple Additive Weighting (SAW) dengan penerapan bobot kriteria yang dinyatakan dalam bentuk persentase. Setiap kriteria diberi nilai bobot dengan skala antara 1 hingga 5.
5. Sistem pendukung keputusan ini dikembangkan dengan memanfaatkan bahasa pemrograman PHP sebagai media utama dalam proses perancangan aplikasi, serta menggunakan MySQL sebagai basis data untuk menyimpan dan mengelola informasi yang dibutuhkan.
6. Pengujian sistem dilaksanakan dengan menerapkan metode black box, yaitu teknik pengujian yang berfokus pada fungsi dan keluaran sistem tanpa memperhatikan proses logika atau struktur kode program di dalamnya. Metode ini digunakan untuk memastikan bahwa setiap fitur yang tersedia dapat berjalan sesuai dengan kebutuhan dan menghasilkan output yang benar berdasarkan input yang diberikan.



1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Membuat sebuah sistem pendukung keputusan dalam menentukan *Sales marketing* terbaik menggunakan metode SAW.
2. Memberikan alternatif keputusan bagi manajer perusahaan dalam proses Penentuan karyawan terbaik dengan menggunakan mekanisme sebuah sistem pendukung keputusan.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Menghasilkan sebuah sistem pendukung keputusan dalam proses Penentuan *sales marketing* terbaik dengan menggunakan metode SAW.
2. Membantu manajer perusahaan PT. Mahes Jaya Steel Proses pemilihan *sales marketing* terbaik.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Contoh :

BAB I PENDAHULUAN, berisi Latar belakang, rumusan masalah, Batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA, berisi tinjauan pustaka, dasar-dasar teori yang digunakan dalam penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN, didalamnya terdapat tinjauan umum tentang objek penelitian, analisis masalah, solusi yang ditawarkan, dan rancangan yang akan di gunakan pada penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, bab ini merupakan tahapan yang penulis lakukan dalam mengembangkan aplikasi, testing hingga penerapan aplikasi di

objek penelitian, dan tujuan yang sudah di jelaskan di bab 1.

BAB V PENUTUP, berisi kesimpulan dan saran yang dapat peneliti rangkum selama proses penelitian.

